SERVICES 2000 :

Les industries canadiennes du secteur des services et les pourparlers de l'AGCS 2000

L'INDUSTRIE CANADIENNE DES SERVICES D'ARCHITECTURE

Document de consultation
en vue des pourparlers de l'Accord général sur le commerce
des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

Canada

101-00362/

Produit par la Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada

Une version électronique du présent document est accessible à l'adresse Internet suivante :

http://services2000.ic.gc.ca

Pour obtenir des renseignements supplémentaires concernant la présente publication, veuillez communiquer avec la

Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
(613) 957-8108

RÉSUMÉ

Le Canada participera bientôt à des négociations multilatérales de vaste portée concernant le commerce des services. Le présent document de consultation vise à sensibiliser davantage l'industrie aux grandes questions, aux défis et, surtout, aux possibilités qui intéressent l'industrie des services d'architecture. Il vise également à obtenir de l'information sur le genre d'approche que le Canada devrait adopter et sur la nature des objectifs que l'industrie des services d'architecture aimerait voir réaliser au cours de ces pourparlers sur les services. Les commentaires formulés dans la foulée du présent document permettront au gouvernement de préciser ses objectifs de négociation.

Le commerce international des services entre les 134 États membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est régi par l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Cet accord a été négocié lors des pourparlers multilatéraux de l'Uruguay Round sur le commerce et touche tous les secteurs de services (y compris les services professionnels) et toutes les formes de commerce des services. Même si l'AGCS est un accord de gouvernement à gouvernement, il intéresse directement les entreprises. L'AGCS établit un ensemble fondamental de règles pour le commerce des services dans le monde, un ensemble explicite d'obligations pour chacun des États membres, ainsi qu'une structure juridique pour faire en sorte que ces obligations soient respectées. Cela contribue à mettre en évidence l'ouverture des marchés tout en visant à s'y ménager un accès équitable.

Dans le contexte de l'économie mondiale, on peut difficilement ignorer l'importance du commerce des services. Les échanges internationaux de services atteignent actuellement bien au delà d'un billion de dollars US, ce qui représente une part importante du commerce international. Les industries de services comptent aussi pour une part importante de la croissance économique intérieure et de la création d'emplois. Compte tenu des possibilités grandissantes de commerce des services et de l'importance croissante des industries de services pour l'économie du pays, il est important de poursuivre les efforts de libéralisation et d'établir des règles efficaces pour le commerce des services. Le Canada espère obtenir un meilleur accès aux marchés étrangers pour ses industries de services grâce aux négociations de l'AGCS. Le secteur des services d'architecture sera particulièrement important au cours de ces négociations.

Les architectes sont des professionnels qualifiés qui planifient et réalisent la conception de projets de construction et de rénovation de bâtiments à vocation résidentielle, commerciale, industrielle et institutionnelle. Leurs services vont de la conception des édifices à celle de l'ameublement et peut englober l'aménagement urbain, la gestion de projet et la planification urbaine. L'industrie canadienne des services d'architecture comprend environ 3 500 entreprises privées et emploie 11 500 personnes, en plus de quelque 7 000 architectes inscrits. La plupart des entreprises au Canada sont de petite taille, employant habituellement moins de dix personnes, mais il y a aussi quelques grandes sociétés. Les recettes totales de l'industrie, mesurées en dollars courants de 1995, totalisaient 898,9 millions de dollars. De ce montant, seulement 17 millions de dollars provenaient de l'exportation de services d'architecture, la majorité du commerce étant réalisée par les cabinets d'architectes de plus grande taille.

À l'aide de ce document de consultation, nous cherchons à définir les obstacles auxquels fait face le secteur canadien de l'architecture en tentant d'exporter ses services. Mais pour vraiment comprendre la situation de l'industrie canadienne, il importe d'obtenir l'avis du secteur privé. En examinant les expériences individuelles sur le marché international, nous espérons acquérir une meilleure compréhension des véritables barrières qui ont entravé l'exportation des services canadiens.

L'apport et la participation du secteur de l'architecture sont essentiels pour établir des objectifs de négociation appropriés et définir la stratégie de négociation du Canada. À cette fin, nous sollicitons la collaboration des personnes que l'exportation de services d'architecture canadiens intéresse. Les questions qui suivent visent à servir de lignes directrices pour la formulation de commentaires.

- Quels genres de services exportez-vous actuellement?

- Où exportez-vous ces services?

- À l'heure actuelle, quelle est l'importance de vos exportations et de vos activités internationales?
  - Très importantes.
  - Modérément importantes.
  - Pas du tout importantes.

- Dans l'ordre, quels sont les moyens les plus importants par lesquels vous rejoignez vos clients à l'étranger?
  - Établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale).
  - Envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger.
  - Prestation de services par courrier.
  - Prestation de services par téléphone.
  - Prestation de services par télécopieur.
  - Transmission de vos services par voie électronique sur Internet.
  - Visite du client étranger à votre établissement au Canada.

- Quels sont les pays que vous prévoyez voir devenir des destinations importantes pour vos services?

- Quels genres de services prévoyez-vous exporter dans l'avenir?

- Quelle importance aura le commerce international dans l'avenir?
  - Beaucoup d'importance.
  - Une importance modérée.
  - Aucune importance.

- Prévoyez-vous que la méthode de prestation de vos services sur le marché international changera?

- Pour l'avenir, quelles seront, selon vous, les méthodes les plus importantes par lesquelles vous rejoindrez vos clients étrangers :
  - Établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale).
  - Envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger.
  - Prestation de services par courrier, par téléphone ou par télécopieur.
  - Transmission de vos services par voie électronique sur Internet.
  - Visite du client étranger à votre établissement au Canada.

- Si votre entreprise a réduit ou cessé ses activités internationales, est-ce à cause
  - d'obstacles à l'accès aux marchés étrangers,
  - d'un manque d'occasions de participer à des marché publics,
  - d'un manque de compétitivité commerciale,
  - d'un autre obstacle?

- Sur chacun de vos marchés étrangers (actuels ou futurs), dans quelle mesure la réglementation locale influe-t-elle sur la capacité de votre entreprise de fournir des services?
  - Beaucoup.
  - Modérément.
  - Pas du tout?

- Quelles mesures particulières ont gêné les activités de votre entreprise ou influé sur la capacité de vos clients de faire affaire avec votre entreprise? (Dans la mesure du possible, veuillez préciser la loi ou la politique qui a entravé vos activités commerciales.)

- Pour chacune des mesures ayant gêné vos activités commerciales, quelle importance aurait pour votre entreprise le retrait de cette mesure?
  - Beaucoup d'importance.
  - Une importance modérée.
  - Aucune importance.

- Y a-t-il des mesures gouvernementales, au Canada ou dans d'autres pays, qui empêchent les entreprises canadiennes d'architecture de participer à des équipes multidisciplinaires de professionnels?

- Pensez-vous que la formation de partenariats avec des entreprises étrangères constitue un moyen efficace d'assurer la prestation des services? Pouvez-vous établir ou former facilement de telles associations?

- Selon vous, quelles sont les priorités en ce qui a trait à la libéralisation du commerce des services d'architecture? (Veuillez classer les éléments suivants par ordre décroissant d'importance.)

  - Mesures privilégiant l'achat local
  - Limites ou restrictions relatives à l'investissement
  - Restrictions relatives à la forme d'établissement commercial (partenariat, coentreprise, etc.)
  - Restrictions relatives à l'immigration ou à l'entrée temporaire
  - Limite au nombre de fournisseurs de services sur le marché (contingent, droits exclusifs, etc.)
  - Non-reconnaissance des titres de compétence professionnelle
  - Manque de transparence des régimes locaux de licences et de pratique professionnelle
  - Restrictions relatives à l'accès aux projets de marchés publics
  - Subventions et stimulants fiscaux
  - Exigences en matière de licences
  - Exigences en matière de qualification
  - Restrictions relatives à la dénomination de l'entreprise
  - Exigences linguistiques
  - Exigences relatives à la résidence/citoyenneté
  - Restrictions relatives à l'établissement des honoraires
  - Pratiques déloyales en matière de soumissions
  - Contrôles des changes
  - Autres _____

- La négociation d'une entente multilatérale sur le commerce des services pourrait bien comporter un échange de concessions, dans le cadre duquel chaque pays accepterait de libéraliser son propre marché. Y a-t-il des mesures touchant votre secteur sur le marché canadien que vous jugez essentielles au maintien de votre rentabilité et qui ne devraient pas être libéralisées?

- Y a-t-il des domaines où une libéralisation de l'accès au marché au Canada pour les étrangers aurait un impact significatif sur les entreprises canadiennes? Quelles seraient la nature et l'ampleur de cet impact?

- Êtes-vous d'avis qu'il est toujours nécessaire d'imposer des exigences en matière de résidence et de partenariat au Canada dans l'industrie des services d'architecture?

- Êtes-vous d'avis que les obstacles au commerce des services d'architecture nécessitent une attention particulière dans le cadre des négociations de l'AGCS? Pourquoi? Le Canada devrait-il consacrer des ressources importantes à cette question?

Si vous désirez faire connaître votre opinion au gouvernement, veuillez transmettre vos commentaires à l'adresse suivante :

AGCS 2000
Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

À l'attention de : Carla VanBeselaere
Téléphone : (613) 957-8108
Fax : (613) 952-0540
Courriel : vanbeselaere.carla@ic.gc.ca

TABLE DES MATIÈRES

I. INTRODUCTION 1

II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS) 3

III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES 8

IV. L'INDUSTRIE DES SERVICES D'ARCHITECTURE 12

V. STRUCTURE DE RÉGLEMENTATION ET LIBÉRALISATION DU COMMERCE 15

VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DE L'AGCS VISANT LES SERVICES D'ARCHITECTURE 20

VII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000 24

VIII. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION 25

IX. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES 28

X. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS 29

ANNEXE A DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE L'AGCS 33

ANNEXE B RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT L'ARCHITECTURE 37

I. INTRODUCTION

La négociation de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) a constitué l'une des réalisations clés de la dernière ronde de négociations commerciales multilatérales (1986-1994). Cet accord a entraîné une amélioration des règles qui encadrent le commerce international des services. Malgré les progrès importants réalisés au cours de cette première ronde de négociations sur le commerce des services, d'autres améliorations sont possibles en vue d'accroître la portée des engagements et de supprimer les restrictions au commerce. Une nouvelle ronde de négociations, qui doit s'amorcer au plus tard en janvier 2000, visera à étendre les engagements actuels au chapitre du commerce des services.

La promotion de la libéralisation du commerce demeure l'un des objectifs visés par le gouvernement canadien. La consolidation et l'expansion de l'AGCS sont essentiels si l'on veut exploiter les débouchés commerciaux, accroître les exportations de nos industries de services, créer des emplois et assurer la croissance pour l'ensemble des Canadiens. Un meilleur accès au commerce international et aux occasions d'investissement pour les industries de services favorise non seulement la création d'emplois dans ce secteur, mais crée également des débouchés pour toutes les entreprises.

L'AGCS n'est pas uniquement un traité entre gouvernements; c'est d'abord et avant tout un instrument qui profite aux entreprises. Plus particulièrement, il accroît les débouchés pour les entreprises qui souhaitent exporter des services ou investir à l'étranger et y exercer des activités. Le gouvernement canadien est d'avis qu'une plus grande libéralisation dans le cadre de l'AGCS profitera à l'industrie canadienne comme aux particuliers. La participation active du secteur privé est essentielle si l'on veut que les résultats des pourparlers reflètent les intérêts du Canada. En faisant connaître son point de vue, l'industrie des services d'architecture peut contribuer à faire en sorte que la politique traduise ses intérêts véritables en matière d'exportation et d'économie.

« La participation active des industries du secteur des services aux négociations est essentielle si l'on veut que les objectifs de négociation du Canada traduisent les priorités des entreprises. »

Au cours des prochains mois, les représentants du gouvernement canadien consulteront les fournisseurs de services, les gouvernements provinciaux et les autres parties intéressées en vue de définir les objectifs visés par le Canada au cours des prochaines négociations de l'AGCS. Les messages reçus durant ces consultations formeront l'essentiel de la stratégie canadienne et contribueront à préciser notre position de négociation (ce que nous voulons ou devons obtenir de la part des autres pays et les concessions que nous sommes disposés à faire pour atteindre nos objectifs et servir les intérêts de l'industrie).

Le présent document constitue la première étape du processus de consultation visant à déterminer la position de négociation du Canada pour le secteur des *services d'architecture*. Cette définition est fondée sur la Classification centrale des produits des Nations Unies (CCP-ONU) et englobe tous les services d'architecture, sauf ceux qui entrent dans la catégorie des services d'aménagement urbain et des services d'architecte paysager. La définition de ce secteur figure dans la *liste de classification sectorielle des services de l'OMC* et est utilisée par la majorité des pays signataires de l'OMC. Pour une définition plus détaillée, veuillez consulter l'annexe A.

Un certain chevauchement existe entre ces secteurs d'activité et ceux de la construction et des services d'ingénierie connexes. Dans le présent document, l'accent est mis sur les services d'architecture en tant que services professionnels, c'est-à-dire les services fournis par des architectes qualifiés, et non sur les activités économiques liées à la construction matérielle et aux travaux connexes de génie. Le lecteur est invité à consulter le document intitulé *L'industrie canadienne de la construction : document de consultation*, pour avoir un aperçu des activités du secteur de la construction. On peut obtenir ce document en s'adressant à la Direction des investissements et des services internationaux, d'Industrie Canada, ou, sur Internet, à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca.

Nous espérons que ce document fournira des renseignements utiles aux fins d'obtenir le point de vue des membres de l'industrie. Vous y trouverez :

- Un bref examen de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).
- Un aperçu des industries de services sur les plans mondial et national.
- Une analyse du secteur des services d'architecture à l'échelle mondiale et au Canada.
- Une analyse de l'évolution de la réglementation et du contexte commercial sur les plans international et national.
- Une analyse des engagements actuels de l'AGCS dans le secteur des services d'architecture.
- Les objectifs initiaux du Canada pour l'AGCS 2000.

II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS)

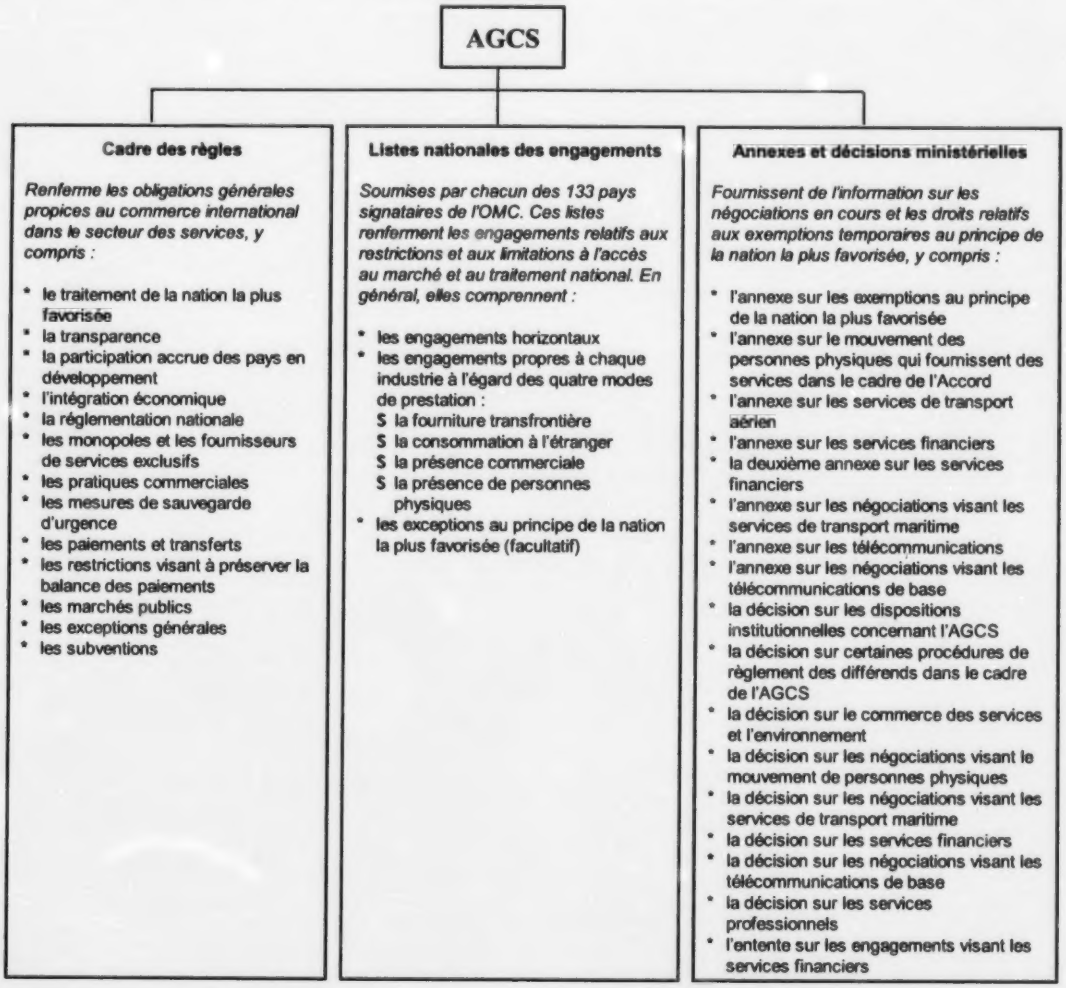
Qu'est-ce que l'AGCS?

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS), négocié au cours des pourparlers multilatéraux de l'Uruguay Round, est un cadre multilatéral des règles qui régissent le commerce des services. Il s'applique à toutes les industries de services et à toutes les formes de commerce des services, y compris l'investissement. Il comprend trois parties :

1) le cadre général des règles et des obligations;
2) les listes distinctes des engagements de chaque membre de l'OMC, qui précisent, secteur par secteur, les conditions en vertu desquelles les étrangers peuvent offrir des services;
3) les annexes et les décisions ministérielles.

Le système de commerce multilatéral, dans le cadre duquel l'AGCS a été négocié, existe depuis 50 ans. Au nombre des résultats de la dernière ronde de négociations, mentionnons la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette organisation a désormais la responsabilité de superviser les mécanismes de mise en oeuvre et de règlement des différends des divers accords commerciaux multilatéraux. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS – AGCS 2000 – se déroulera sous les auspices de l'OMC.

Figure 1
Éléments de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS)



Même si l'AGCS est un accord de gouvernement à gouvernement, il concerne directement les entreprises parce qu'il fixe le cadre des règles internationales qui régissent le fonctionnement des entreprises à travers le monde. L'Accord établit un ensemble de règles destinées au commerce international des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique destinée à assurer le respect de ces obligations. Ainsi, les entreprises peuvent déterminer quels sont les marchés ouverts aux fournisseurs de services étrangers, en ayant l'assurance que ces marchés demeureront ouverts à l'avenir. Advenant un désaccord, l'AGCS renferme un mécanisme de règlement des litiges grâce auquel les pays membres peuvent tenter d'obtenir le traitement auquel ils ont droit.

L'Accord établit un ensemble de règles destinées au commerce mondial des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique destinée à garantir le respect de ces obligations.

L'AGCS touche presque tous les aspects du commerce des services, y compris :

- la majorité des services,
- presque tous les grands marchés mondiaux,
- les différents moyens par lesquels un service peut être fourni à un client étranger et
- l'établissement d'activités commerciales sur les marchés étrangers.

L'AGCS devrait constituer l'un des principaux textes de référence utilisés par tout planificateur d'entreprise souhaitant exploiter des occasions d'affaires à l'étranger, notamment hors de l'Amérique du Nord. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS (en 2000) devrait représenter une cible clé pour les entreprises.

À qui s'applique l'AGCS?

Tous les membres de l'OMC doivent se conformer à l'AGCS. Avec 133 membres, l'AGCS représente plus de 90 p. 100 du marché mondial des services. La plupart des autres économies importantes ont demandé leur adhésion à l'AGCS, notamment la Russie, l'Ukraine, la Chine, Taïwan, le Vietnam et l'Arabie Saoudite. Une fois que ces pays auront été admis, presque 100 p. 100 du commerce des services se déroulera entre des pays qui ont accepté de respecter les règles de l'AGCS.

Quelles sont les obligations importantes de l'AGCS?

Au nombre des obligations les plus importantes de l'AGCS, mentionnons :

Le traitement de la nation la plus favorisée – Un membre de l'OMC ne peut exercer de discrimination à l'égard des fournisseurs de services étrangers en offrant un traitement plus favorable aux fournisseurs de services d'un autre pays. Les membres ont le droit de conserver les mesures existantes qui contreviennent à l'obligation de la nation la plus favorisée, mais toute exception doit être clairement énoncée dans la liste des exemptions du membre ayant trait au principe de la nation la plus favorisée.

Traitement national – Dans les industries de services figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures visant à exercer une discrimination entre les fournisseurs de services nationaux et étrangers; en d'autres termes, les entreprises étrangères doivent être traitées aussi favorablement que les fournisseurs nationaux. Toute mesure qui contrevient à l'obligation du traitement national doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

Accès au marché – Dans les industries figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures qui restreindraient l'accès au marché, selon la définition de l'AGCS. Voici quelques exemples de ces mesures : les contingents, les critères axés sur les besoins économiques, les exigences concernant certains types d'entités juridiques et les limites maximales à la participation étrangère. Toute mesure qui contrevient à l'obligation de l'accès au marché doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

Réglementation nationale – La réglementation du membre doit être administrée de manière raisonnable, objective et impartiale. Les exigences concernant l'accréditation et l'autorisation d'exercer ainsi que les normes techniques doivent être fondées sur des critères objectifs et transparents et ne pas être plus rigoureuses qu'il ne le faut pour garantir la qualité du service.

Transparence – Les membres doivent rendre publique toute mesure ayant trait à l'AGCS. L'OMC doit être informée de toute modification aux politiques, règlements ou lignes directrices administratives du gouvernement qui touchent de façon importante le commerce des services visé par les engagements spécifiques pris en vertu de l'Accord. De même, les membres doivent établir un centre d'information et répondre promptement aux demandes de renseignements concernant leur régime de réglementation.

Si un membre omet de respecter ses obligations ou ses engagements spécifiques en vertu de l'AGCS, les autres membres peuvent recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

En quoi l'AGCS est-il lié à l'activité quotidienne de prestation d'un service?

L'AGCS touche les principaux moyens par lesquels les fournisseurs de services servent leurs clients – ce que l'on appelle les modes de prestation. Cela signifie que les pays doivent dire s'ils permettent :

- à une entreprise étrangère de faire affaire (par exemple par voie électronique) avec des clients de leur marché à partir de l'extérieur des frontières;
- à leurs citoyens de se rendre chez un fournisseur à l'étranger pour y consommer un service;
- aux fournisseurs de services étrangers d'établir une entreprise sur leur marché;
- aux fournisseurs d'entrer dans le pays en personne afin d'y faire des affaires.

Ainsi, les entreprises savent où elles se situent par rapport aux marchés étrangers et à leurs transactions avec des clients étrangers. Si elles font face à des obstacles en ce qui a trait à ces modes de prestation, elles peuvent vérifier si le membre de l'AGCS est lié par des engagements juridiques dans ce domaine et demander l'aide de leur gouvernement en vue de régler la question. Tous les membres ont accès au processus de règlement des différends lorsqu'un autre membre ne respecte pas ses obligations.

Le résultat final

L'AGCS est un accord détaillé de vaste portée qui fournit une orientation et des garanties exécutoires aux fournisseurs de services souhaitant offrir des services à leurs clients étrangers. Quels que soit l'industrie de services, les moyens d'offrir un service et le marché visé parmi les pays membres de l'OMC, les dispositions de l'AGCS servent de lignes directrices. Lorsqu'une entreprise doute de ses droits sur un marché étranger ou lorsqu'elle cherche à préciser les possibilités qui s'offrent à elle, l'AGCS devrait être le premier point de référence de tous les fournisseurs de services.

L'AGCS est surtout utile aux exportateurs de services, mais il profite également à d'autres Canadiens. Comme il facilite l'expansion du commerce et la concurrence au niveau des services, les utilisateurs de services (entreprises et consommateurs) ont accès à une gamme plus étendue de fournisseurs de services, à des prix plus concurrentiels. Tous les citoyens sont en mesure de bénéficier des emplois nouveaux et de la croissance pouvant découler de l'expansion du commerce des services.

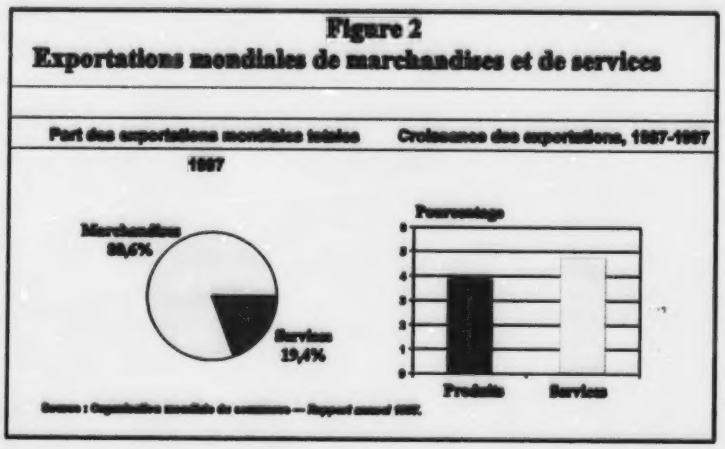
Au moment où le gouvernement du Canada mène des consultations préalables aux négociations, l'industrie et les autres parties intéressées ont l'occasion de préciser les restrictions au commerce sur les marchés étrangers qu'elles aimeraient voir assouplies. Fort de cette information, le gouvernement s'efforcera de conclure un accord conforme aux intérêts de l'industrie et du public canadien.

III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES

La situation internationale

Il est difficile d'ignorer l'importance du commerce des services dans l'économie mondiale. En 1997, les échanges mondiaux de services commerciaux, mesurés selon la balance des paiements, représentaient environ un cinquième des exportations totales de produits et de services dans le monde (6,8 billions de dollars US). Par conséquent, les échanges de services commerciaux valent actuellement plus de 1,2 billion de dollars US à l'échelle mondiale.

Figure 2
Exportations mondiales de marchandises et de services



* **Commerce transfrontalier de services** – Commerce qui s'effectue à partir du territoire de l'un des membres vers celui d'un autre. Seul le service proprement dit traverse la frontière, sans déplacement de personnes, par exemple des plans d'architecte envoyés par câble ou par satellite.
Présence commerciale – Tout genre de commerce ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, représentant un investissement direct dans le pays d'accueil. Il n'y a pas de données actuellement sur cet aspect.

Toutefois, le potentiel commercial va bien au-delà des simples flux transfrontaliers de services. On estime que le commerce des services par l'entremise de la présence commerciale pourrait être au moins aussi important que le commerce transfrontière – c'est-à-dire que les données de la balance des paiements pourraient représenter seulement la moitié du commerce réel des services*. De nombreux groupes soutiennent que les services comptent pour environ 60 p. 100 de la production économique mondiale, ce qui

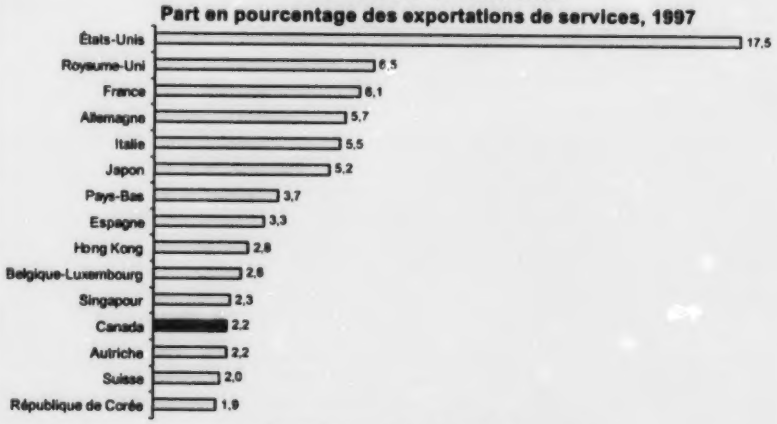
signifie que plus de 14 billions de dollars US d'activité économique pourraient être à la portée de la concurrence internationale.

La position du Canada

Les industries de services jouent déjà un rôle important dans l'économie canadienne et elles croissent plus rapidement que les autres composantes du produit intérieur brut (PIB). À l'heure actuelle, ces industries représentent les deux tiers du PIB, près des trois quarts de l'emploi et près de 90 p. 100 des nouveaux emplois créés au Canada.

En 1997, les industries de services ont produit 12,1 p. 100 des exportations totales; ces exportations représentent 4,8 p. 100 du PIB du Canada. Les importations de services représentent par ailleurs 5,8 % du PIB canadien. Entre 1987 et 1997, les exportations de services ont crû en moyenne de 9,1 p. 100 par année; les exportations de services commerciaux ont progressé à un rythme encore plus rapide, soit 11,2 p. 100 par année. Aussi, le déficit commercial au chapitre des services est retombé d'un sommet de 13,4 milliards de dollars en 1993 à 8,8 milliards de dollars en 1997. En conséquence, le Canada se classait au 12e rang mondial pour ses exportations de services en 1997, représentant 2,2 p. 100 des exportations totales de services dans le monde.

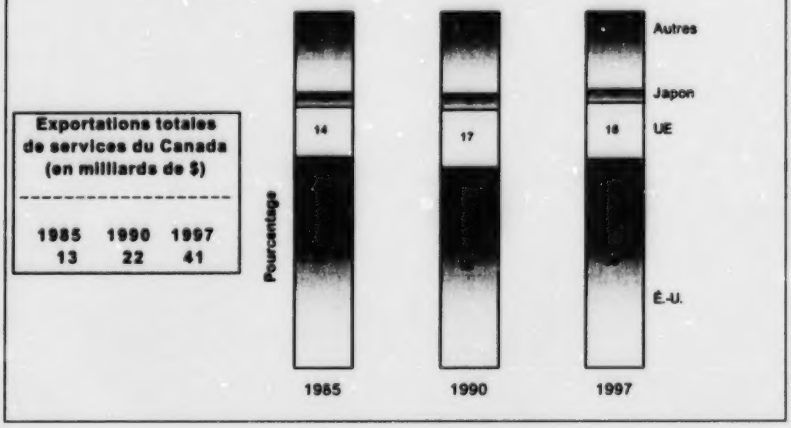
Figure 3
Classement mondial
Part en pourcentage des exportations de services, 1997



Source : Organisation mondiale du commerce, *Rapport annuel 1997*.

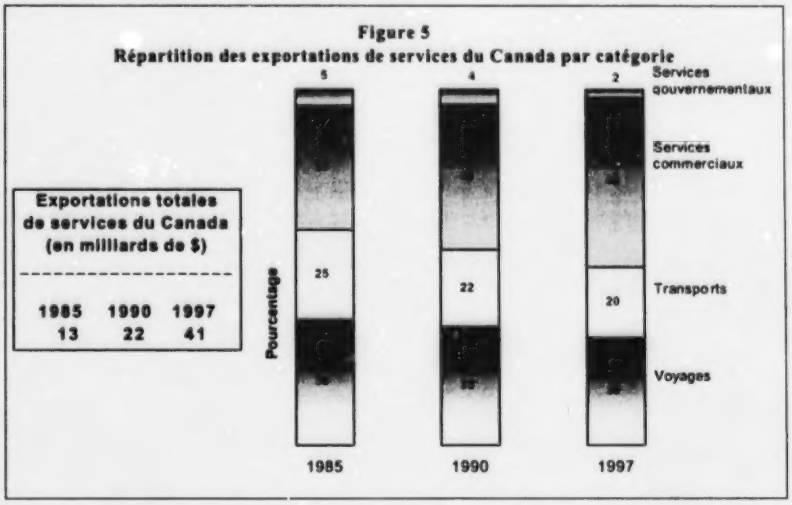
Comme pour le commerce des marchandises, les États-Unis demeurent la destination principale des exportations de services du Canada. Mais les exportations de services sont davantage réparties à l'échelle internationale et les États-Unis ne représentent que 60 p. 100 du total. Un cinquième des exportations de services du Canada est destiné à l'Union européenne (UE) et au Japon, le reste étant en grande partie destiné aux autres pays de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine.

Figure 4
Répartition géographique des exportations de services du Canada



Entre 1985 et 1997, la part des exportations des services commerciaux dans les exportations totales de services s'est accrue de 13 p. 100, pour atteindre 48 p. 100. Les services commerciaux comprennent les télécommunications, les services d'informatique et d'information, les services financiers et d'assurance, les services de gestion-conseil, les services de R-D et les services liés à la propriété intellectuelle et aux redevances. Au cours de la même période, les services de transport et de voyage ont augmenté à un rythme légèrement inférieur et représentent désormais une part plus modeste des exportations de services du Canada.

Figure 5
Répartition des exportations de services du Canada par catégorie



Même s'il est vrai que près de 50 p. 100 du commerce du Canada au chapitre des services est le fait des 100 plus importantes entreprises du secteur des services, il est plus probable que les petites et moyennes entreprises de services s'engageront sur le marché d'exportation que celles qui fabriquent des produits.

Qu'est-ce que cela signifie?

À la lumière des possibilités accrues de commerce des services et de l'importance croissante des industries de services dans l'économie, les perspectives d'une expansion plus rapide des échanges de services sont excellentes. Le Canada possède manifestement l'expertise et les ressources nécessaires pour réussir à vendre ses services sur les marchés internationaux en croissance rapide. Plus particulièrement, les architectes canadiens devraient être en mesure de tirer profit de cette tendance haussière du commerce des services. Il faut prospecter les occasions qui s'offrent sur le marché international.

IV. L'INDUSTRIE DES SERVICES D'ARCHITECTURE

En quoi consiste les services d'architecture?

Les architectes sont des professionnels accrédités et qualifiés qui planifient et conçoivent des modèles pour la construction et la rénovation de bâtiments à vocation résidentielle, commerciale, institutionnelle et industrielle. Les architectes peuvent également assumer un rôle de supervision dans le cadre de projets de construction. Leurs services vont de la conception de meubles à celle d'édifices et peuvent englober l'aménagement urbain et la planification urbaine. Dans ce document, l'accent est mis sur les services d'architecture en tant que services professionnels, c'est-à-dire les services fournis par des architectes qualifiés, et non sur les activités économiques liées à la construction matérielle et aux travaux d'ingénierie connexes, bien qu'ils soient manifestement liés aux premiers. Le lecteur est invité à consulter *L'industrie canadienne de la construction : document de consultation* pour un aperçu des activités du secteur de la construction. Ce document peut être obtenu en s'adressant à la Direction des investissements et des services internationaux, d'Industrie Canada, ou sur Internet, à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca.

Les principaux services offerts par les architectes englobent la consultation auprès des clients afin de déterminer la nature, le style et l'objet de la structure proposée, la production d'esquisses et de modèles, la préparation des documents de construction, y compris les dessins et les spécifications techniques, ainsi que les autres renseignements requis aux fins de constituer une trousse de soumission pour des travaux de construction, les appels d'offres auprès d'entrepreneurs au nom du client et l'administration du contrat de construction subséquent. Parmi les autres services qui peuvent être offerts par les architectes, il y a l'aménagement urbain et la planification de l'environnement, l'architecture paysagère, l'aménagement intérieur, la gestion de la construction et l'aménagement immobilier.

Le marché international

Étant donné que les services d'architecture ont un lien étroit avec les activités de construction matérielle et les autres services aux entreprises, il est difficile de mesurer l'importance économique globale de ce secteur. Dans la plupart des statistiques officielles, les services d'architecture sont amalgamés à la catégorie plus vaste des services aux entreprises ou des activités de construction. Selon les estimations d'Industrie Canada fondées sur les statistiques de la formation brute de capital fixe parmi les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), les dépenses d'architecture dans les pays de l'OCDE atteignaient environ 25 milliards de dollars US en 1990.

Les fournisseurs de services d'architecture semblent se démarquer par la domination des petites entreprises. Environ 80 p. 100 des coûts engagés par les entreprises d'architecture représentent des frais d'administration fixes. Les salaires versés aux employés, pour la plupart des personnes hautement qualifiées, représentent la plus grande partie de ces coûts. Étant donné que les architectes ont un lien aussi étroit avec le processus d'érection et de construction de structures, la demande de services d'architecture a une corrélation étroite avec les activités de construction et les activités industrielles en général, deux secteurs qui sont eux-mêmes intimement liés au cycle économique.

Bien que l'architecture soit un volet important de l'industrie de la construction, le commerce des services d'architecture est relativement limité. Il y a eu de nombreux obstacles aux échanges de services dans ce secteur, notamment : les exigences en matière de licences et les autres exigences juridiques; les différences géographiques dans la demande de services d'architecture découlant de conditions climatiques différentes, les différences au niveau des codes de construction et les différences aux niveaux de la culture, des coutumes et des modèles de travail. Les grandes entreprises desservent souvent les marchés étrangers en y établissant des bureaux temporaires ou des filiales, lesquels ont tendance à fonctionner avec un degré élevé d'autonomie. Par conséquent, la liberté d'accès pour les professionnels et la capacité d'établir une présence locale sont très importantes. La concurrence internationale se présente principalement sur le marché des très grands projets, où il est souvent nécessaire de recourir à des spécialistes et d'offrir un ensemble intégré de services d'architecture et d'ingénierie.

Avec les progrès des systèmes de communication, les dessins et les plans peuvent être transmis par voie électronique et la consultation peut se faire en direct. Ces progrès technologiques ont tendance à faire augmenter l'importance de la prestation transfrontière des services d'architecture et à intensifier la concurrence internationale. Sur la foi des données fragmentaires disponibles, le commerce transfrontière semble avoir augmenté en Amérique du Nord mais non en Europe. Il demeurera probablement vrai, toutefois, que la plus grande partie des services d'architecture exigera encore que les professionnels puissent entrer dans les pays étrangers sur une base temporaire ou y établir une présence locale.

Un instantané de l'industrie canadienne

Au Canada, l'industrie des services d'architecture englobe environ 3 500 entreprises qui emploient 11 500 travailleurs en plus de quelque 7 000 architectes inscrits. Statistique Canada estime que les recettes totales de l'industrie atteignaient 904 millions de dollars en 1996. Bien que les données de Statistique Canada excluent certaines entreprises à propriétaire unique et d'autres pratiques de taille restreinte ou à temps partiel, elles saisissent les activités des principaux producteurs de services d'architecture.

Selon l'Institut royal d'architecture du Canada (IRAC), il y avait environ 7 650 licences provinciales en vigueur au Canada en 1998. Le nombre réel d'architectes inscrits est légèrement inférieur à ce chiffre parce que certains architectes détiennent des licences dans plus d'une province. Les données du recensement de 1990 révèlent que près de 12 000 personnes se présentaient comme architecte. Cependant, les professionnels qui travaillent au sein de sociétés ou du secteur public (à distinguer des entreprises qui offrent des services d'architecture) ne sont pas toujours des architectes détenant une licence; en outre, un nombre important de diplômés des écoles d'architecture ne sont pas inscrits.

L'industrie de l'architecture est essentiellement de propriété canadienne. La plupart des entreprises d'architecture sont de taille modeste, bien qu'il y ait quelques grands cabinets qui embauchent entre 10 et 100 architectes. Selon une enquête récente menée par l'Association des architectes de l'Ontario, les trois quarts des entreprises de la province comptaient moins de cinq employés à temps plein (en excluant les associés principaux) et seulement 6 p. 100 des entreprises comptaient plus de dix employés. La taille modeste de la plupart des membres de l'industrie ressort de la figure 6. Près de la moitié des entreprises de services d'architecture ont enregistré des recettes inférieures à 500 000 dollars en 1994. Seulement 7 p. 100 des entreprises de l'industrie ont vendu pour 2 millions de dollars ou plus de services d'architecture en 1994. Ces « grandes entreprises » représentaient toutefois une part importante de l'emploi total (37 p. 100) et des recettes (32 p. 100) de l'industrie. Les principaux fournisseurs de services d'architecture sont généralement des sociétés d'ingénierie intégrées qui offrent une gamme complète de services de construction et de services connexes.

L'architecture est une industrie cyclique dont la prospérité est étroitement liée aux fluctuations cycliques de la construction de bâtiments. Parmi les facteurs qui influent le plus sur la demande, il y a les facteurs démographiques, le taux de croissance de l'économie et la croissance des activités gouvernementales. Ces facteurs ont tendance à varier d'une région à l'autre, ce qui explique les variations interprovinciales observées dans la croissance du secteur des services d'architecture.

De plus en plus, les entreprises canadiennes d'architecture exportent leurs services, ce qui pourrait être attribuable à l'expansion des débouchés sur le marché mondial et à la maturité du marché intérieur. En 1995, selon Statistique Canada, 16,8 millions de dollars de services d'architecture ont été exportés, représentant environ 2 p. 100 des recettes totales au chapitre des services d'architecture. On estime généralement que grâce à des alliances stratégiques, les entreprises qui offrent des services d'architecture pourraient mieux se positionner pour exploiter les possibilités de marché hors du Canada.

Le marché international représente actuellement une part importante des activités d'un groupe restreint d'entreprises d'architecture canadiennes. Cependant, ces sociétés ont réalisé une longue liste de projets dans des régions comme le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Europe, les États-Unis et l'Asie.

Nombre de ces sociétés gèrent leurs projets à l'étranger en établissant des filiales sur les marchés concernés. La difficulté que soulève l'exportation de services d'architecture est que, si les plans et les esquisses sont faciles à déplacer, la prestation des services d'architecture exige par ailleurs une certaine familiarité avec les conditions et la culture locales, des visites et des consultations sur place, ainsi qu'une bonne connaissance des besoins locaux.

Les entreprises canadiennes ont entrepris des projets dans les domaines où elles sont reconnues comme ayant une expertise de calibre mondial. Par exemple, les architectes canadiens sont reconnus pour leurs travaux dans les domaines de la construction d'écoles et d'aéroports, la conception de bâtiments et la technologie de construction dans les régions arctiques, ainsi que les complexes de bureaux. Le Canada possède également une expertise reconnue dans la conception de bâtiments à charpente en bois, de villégiatures, de centres de ski et de ports de plaisance. L'Export Council of Canadian Architects (ECCA) a été créé pour promouvoir l'exportation de ce genre de services. Le principal marché visé par l'ECCA est la région de l'Asie-Pacifique, plus particulièrement le Japon et les marchés en expansion de la République de Corée et de Taïwan.

Avec l'abaissement des barrières commerciales et la facilité croissante de la pratique transfrontière, les perspectives d'exportations se sont améliorées; mais ces mêmes changements ont pavé la voie à une concurrence accrue sur le marché intérieur. Des architectes étrangers ont récemment décroché certains projets importants sur le marché canadien. Lorsqu'une entreprise étrangère est embauchée pour effectuer des travaux au Canada, elle établit généralement des relations de travail avec une entreprise locale établie dans la région où le projet sera réalisé. Cette dernière produit les dessins techniques et les spécifications liées à la construction, elle assure les services de supervision sur place et embauche les ingénieurs-conseils nécessaires à la réalisation du contrat de construction. Ce travail peut représenter jusqu'aux trois quarts des honoraires totaux de services d'architecture et est un domaine d'activité généralement assez profitable.

V. STRUCTURE DE RÉGLEMENTATION ET LIBÉRALISATION DU COMMERCE

À l'échelle mondiale

Les services d'architecture appartiennent au groupe des services professionnels « accrédités ». La plupart des pays imposent des exigences en matière de licences, d'accréditation ou d'inscription aux professionnels comme les architectes pour qu'ils puissent pratiquer sur leur territoire. Outre les conditions de qualification, les exigences en matière de licences peuvent englober des conditions de résidence ou d'établissement, l'absence de dossier criminel, la prestation d'un serment, la souscription d'une assurance-responsabilité professionnelle, etc.

Les services d'architecture semblent être assujettis à une réglementation moins rigoureuse que certains autres services professionnels accrédités, tels que les services comptables et juridiques. Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), les services d'architecture ne sont habituellement pas réglementés par une loi ou réservés à certains professionnels dans les pays de l'OCDE. La réglementation semble toucher les fournisseurs étrangers à un degré sensiblement moindre dans le domaine de l'architecture. Les contrôles ont tendance à se situer davantage au niveau des normes, par exemple la réglementation sur la construction des bâtiments et la sécurité, plutôt que d'une réglementation directe des professionnels. Plusieurs pays de l'OCDE dont le Danemark, la Finlande et la Norvège n'imposent aucune restriction juridique à la prestation de services d'architecture. Cela contraste nettement avec la situation observée pour les services comptables et juridiques où, dans pratiquement tous les pays, une réglementation est en place en vue de limiter l'accès à ces secteurs.

Les accords de reconnaissance mutuelle comportant la reconnaissance de la scolarité et de l'expérience professionnelle ont pris de l'importance depuis quelques années comme moyen d'obtenir l'accès au marché. Les efforts aux niveaux bilatéral et régional en vue de faciliter l'accès aux architectes étrangers ont débouché sur des progrès importants ces dernières années. En vertu de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, un accord de reconnaissance canado-américain a été signé par le Comité des conseils d'architecture du Canada (CCAC) et le U.S. National Council of Architectural Registration Boards (NCARB). De nombreux États américains et provinces canadiennes se sont entendus sur des modalités d'octroi de privilèges réciproques en matière de licences et d'accréditation des architectes. Cependant, dans certaines sphères de compétence, un « certificat de pratique » supplémentaire est requis pour traiter avec le public.

Les représentants des architectes canadiens, américains et mexicains ont négocié un accord de reconnaissance mutuelle pour l'attribution des licences et l'accréditation en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Ces négociations ont toutefois achoppé, le partenaire américain y manifestant peu d'intérêt. Le rôle de l'architecte est très différent au Mexique (et dans les autres pays d'expression espagnole ou portugaise) de ce qu'il est au Canada ou aux États-Unis. Si, au Canada, les architectes jouent le rôle d'intermédiaire indépendant entre le propriétaire du bâtiment et l'entrepreneur responsable de sa construction, au Mexique les architectes assument souvent la responsabilité de gestionnaire des travaux de construction et il s agissent parfois aussi comme surintendant du site. En conséquence de ces différences culturelles, peu d'architectes canadiens travaillent au Mexique.

Dans le contexte de l'intégration économique régionale, l'Union européenne et la Zone économique européenne ont adopté le principe de la libre circulation des professionnels et la reconnaissance mutuelle des diplômes. En vertu de la Directive 85/384/EC sur les architectes, chaque État membre de l'UE reconnaît les

diplômes, les certificats et les autres preuves de qualification formelles décernés à des personnes dans le domaine de l'architecture.

Au sein de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), les travaux ont débuté en vue de produire un répertoire des exigences liées à la prestation des services professionnels, en accordant la priorité aux services de comptabilité, d'ingénierie et d'architecture. Une fois publié, ce répertoire devrait constituer une précieuse source de renseignements pour les architectes canadiens intéressés à travailler dans les pays membres de l'APEC.

À l'Union internationale des architectes (qui regroupe des membres de plus de 100 pays, mais non du Canada), la seconde édition de l'accord sur les normes internationales recommandées de professionnalisme et de pratique architecturale est en voie d'élaboration et devrait être présentée à l'adoption des membres en 1999. Cet accord renferme des lignes directrices sur : i) la politique d'accréditation; ii) l'expérience pratique, la formation et la politique à l'égard des stagiaires; iii) la politique relative aux examens pratiques (démonstration de la compétence professionnelle); iv) la politique en matière d'inscription, de licences ou d'accréditation; v) les règles d'éthique et de conduite et vi) la politique de formation continue.

La réglementation qui s'applique aux services professionnels vise principalement à protéger les consommateurs en garantissant la qualité des services. Habituellement, les restrictions à l'accès au marché dans le secteur des services d'architecture comprennent des restrictions sur la forme de la présence commerciale; souvent, on exige la formation d'entreprises conjointes ou de partenariats avec des professionnels locaux. Pour ce qui est des personnes physiques, l'accès au pays peut être assujetti à des critères de besoin économique, à des conditions de nationalité, de résidence ou de résidence permanente ou, encore, à des exigences relatives à l'utilisation de services locaux ou à l'embauche de professionnels locaux. L'accès des fournisseurs étrangers peut également être limité à des projets qui se situent au delà ou en deçà d'une certaine taille.

Au Canada

Les professionnels sont légalement responsables de toute erreur et omission négligente qu'ils commettent. Les architectes ne font pas exception et, par conséquent, ils doivent détenir une licence afin que le public puisse avoir l'assurance que les personnes qui se présentent comme architecte possèdent les compétences nécessaires pour pratiquer cette profession.

En vertu des lois des législatures provinciales appelées « Loi sur les architectes », les associations provinciales d'architectes ont reçu la responsabilité de définir les titres de compétence que doivent posséder

les personnes détenant une licence de pratique dans la province, en prévoyant les moyens nécessaires pour surveiller et discipliner leurs membres; elles sont généralement responsables de la réglementation de la pratique de l'architecture. Ces lois précisent que toute personne qui ne possède pas la licence appropriée commet une infraction si elle utilise le titre d'« architecte » et des peines sont prévues pour les sociétés ou les personnes qui pratiquent illégalement l'architecture.

L'adhésion à une association provinciale d'architectes est obligatoire pour toute entité commerciale offrant des services d'architecture au public et les services d'un architecte sont requis par la loi lorsque des bâtiments d'une certaine taille sont construits pour la tenue d'assemblées publiques à des fins commerciales, institutionnelles ou culturelles. Seules les personnes inscrites auprès de l'association ont le droit légal de se présenter comme architecte. Afin de pouvoir obtenir une licence, le demandeur doit satisfaire à trois exigences : posséder une formation officielle, avoir acquis une expérience de travail documentée au cours d'une période de stage et avoir réussi les examens d'accréditation. La détention d'une licence est une condition nécessaire mais non suffisante pour pratiquer dans la province. Chaque sphère de compétence établit ses propres exigences en ce qui a trait à l'accessibilité au public et à la preuve de la souscription d'une assurance-responsabilité professionnelle. Ainsi, en Ontario, les architectes agréés doivent également obtenir un « certificat de pratique » qui les identifie comme étant dûment autorisés à offrir leurs services au public.

Le Comité des conseils d'architecture du Canada (CCAC) est un forum au sein duquel les associations provinciales établissent des normes nationales d'admission dans la profession et de prestation des services d'architecture. Le CCAC est un comité de coordination interprovincial regroupant dix organismes d'attribution de licences et il représente la profession au niveau national et international sur les questions de réglementation. Récemment, le CCAC a assumé la responsabilité de négocier les accords de reconnaissance réciproque.

L'Institut royal d'architecture du Canada est un organe volontaire dont la mission est de promouvoir la cause de l'architecture et sa pratique au Canada. L'IRAC offre un cadre national pour le développement et la reconnaissance de l'excellence en architecture grâce à des programmes de récompenses, des symposiums, des expositions, des travaux de recherche, des publications et des mesures de soutien aux professionnels. L'IRAC ne regroupe que des personnes et non des entreprises. Sur le plan international, l'Institut s'efforce de faciliter les échanges professionnels et culturels avec des associations étrangères et il participe à l'établissement de liens commerciaux avec des entreprises d'autres pays.

Reconnaissant l'importance d'une stratégie nationale en matière de normes de formation, le Conseil canadien de certification en architecture (CACB) a été créé en 1976 pour administrer les modalités d'accréditation aux programmes des écoles d'architecture et la certification des diplômes que possèdent les

personnes évoluant dans ce domaine. Au Canada, les architectes sont formés à l'une des dix écoles canadiennes d'architecture ou dans le cadre du programme de cours offert par l'IRAC.

L'expérience du Canada en matière de réglementation étrangère

Des entrevues ont été menées auprès d'un échantillon restreint d'entreprises ontariennes qui ont réalisés des projets à l'extérieur du Canada afin de mieux comprendre les expériences vécues par les entreprises canadiennes dans d'autres pays. La taille de ces entreprises variait, allant de petits cabinets n'ayant qu'un seul architecte à des sociétés de moyenne ou grande taille. Cependant, au niveau international, ces entreprises sont sensiblement plus petites que leurs concurrentes américaines et européennes. Les sociétés interrogées avaient acquis des expériences diverses sur différents marchés internationaux, mais elles avaient tendance à se spécialiser dans des domaines précis tels que la construction d'aéroports, les complexes commerciaux de grande envergure et les musées. Certaines des entreprises de plus grande taille avaient établi des bureaux dans d'autres pays mais, dans la plupart des cas, elles jugent plus facile de former un partenariat avec une entreprise locale. De telles associations sont perçues comme étant nécessaires à la conduite des affaires. En ce qui a trait au travail effectué à contrat, le partenaire local participe souvent à des activités de liaison avec le client, à la préparation du dossier de projet de construction en veillant au respect des normes locales, ainsi qu'à la gestion du contrat en cours de construction. En conséquence, la plupart des entreprises choisissent de faire équipe avec des sociétés locales et ne se préoccupent pas outre mesure des exigences relatives à la création de partenariats que l'on retrouve dans la réglementation étrangère.

La plupart des entreprises qui sont actuellement actives à l'étranger n'éprouvent aucun problème pour ce qui est de faire reconnaître leurs titres de compétence. De façon générale, ces entreprises ont indiqué qu'étant donné que leurs clients souhaitaient profiter de leur expertise, il n'y avait pas d'obstacle à l'accès au marché. Cependant, les exigences de cette nature peuvent empêcher, dès le départ, des architectes canadiens de participer à des activités internationales.

Les répondants ont indiqué que le caractère politique de nombreux projets publics pouvait soulever des problèmes et de l'incertitude. Des pratiques déloyales ou non transparentes en matière d'achats publics ou de soumissions ont incité des entreprises canadiennes à limiter leur participation à des appels d'offres portant sur des projets gouvernementaux à l'étranger. Parmi les difficultés évoquées, il y a les problèmes que l'on rencontre aux États-Unis, où de fortes pressions sont exercées sur le gouvernement pour qu'il encourage d'abord les entreprises américaines. Lorsque des entreprises d'architecture canadiennes ont réalisé des travaux aux États-Unis, cela s'est habituellement fait dans le cadre de projets réalisés par des promoteurs canadiens.

L'Europe de l'Est est considérée comme un marché difficile en raison du manque de lois et de règlements qu'on y observe. Ainsi, les lois régissant les droits de propriété privée n'existaient pas jusqu'à tout récemment. La corruption est également perçue comme un problème en Europe de l'Est et en Chine. La transparence de la réglementation locale et des exigences liées aux appels d'offres est importante. Une préoccupation connexe est l'application cohérente des règles en vigueur.

VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DE L'AGCS VISANT LES SERVICES D'ARCHITECTURE

La section qui suit renferme une analyse des engagements relatifs à l'industrie des services d'architecture pris par les membres de l'OMC au cours des négociations de l'Uruguay Round. L'annexe B offre un résumé des engagements des principaux partenaires commerciaux du Canada. Pour des détails supplémentaires concernant les engagements de l'AGCS, veuillez communiquer directement avec Industrie Canada ou consultez notre site web, à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca.

En général, les engagements pris dans le cadre de l'AGCS garantissent aux fournisseurs de services étrangers les niveaux d'accès existants aux marchés locaux. Ces engagements ont une valeur réelle parce qu'ils offrent une certitude accrue et réduisent le risque que de nouvelles restrictions puissent porter préjudice aux transactions commerciales internationales.

Les engagements horizontaux dont il faut tenir compte...

Comme nous l'avons mentionné, tous les membres ont pris des engagements à l'égard des principes élémentaires de la libéralisation du commerce des services, y compris celui du traitement de la nation la plus favorisée (NPF). En outre, plusieurs membres se sont entendus sur certaines questions et restrictions horizontales élémentaires qui s'appliquent à tous les secteurs. Celles-ci englobent des mesures de vaste portée relatives à l'investissement, aux transactions immobilières, aux subventions gouvernementales et à la fiscalité, ainsi qu'au mouvement temporaire des personnes physiques. Pour évaluer toute la portée de la libéralisation du commerce, il faut examiner les restrictions horizontales simultanément aux engagements spécifiques au secteur.

...à la lumière des engagements spécifiques au secteur

Les autres engagements sont définis dans les listes sectorielles de chaque pays membre. Sauf indication contraire, pour les industries de services figurant sur la liste d'un pays membre, celui-ci souscrit aux obligations élémentaires de l'AGCS sur le traitement national et l'accès au marché.

À la suite de l'Uruguay Round et des accessions subséquentes, 61 pays membres de l'OMC (l'Union européenne a une liste consolidée pour ses quinze États membres) ont pris des engagements à l'égard des services d'architecture. En outre, la Chine a présenté une liste en dépit du fait qu'elle n'est pas encore membre de l'OMC et qu'elle n'est pas liée légalement par ces engagements. Au total, 62 pays ont donc pris des engagements dans l'industrie des services d'architecture.

Le tableau 2 de l'annexe B énumère les pays ayant pris des engagements dans l'industrie des services d'architecture. Les pays qui n'ont pris aucun engagement à l'égard des services d'architecture ne sont pas régis par les principes de l'AGCS concernant le traitement national et l'accès au marché.

L'analyse du niveau d'engagement peut se faire en répartissant les engagements entre les catégories suivantes : engagement complet (aucune restriction, ce qui suppose une libéralisation complète), engagement partiel (comportant certaines restrictions) et aucun engagement (non lié). Le tableau 1 fait voir les engagements pris dans l'industrie des services d'architecture selon leur nature. Ces chiffres se comparent favorablement à ceux d'autres industries de services professionnels et indiquent que l'on a pris des engagements relativement importants en ce qui concerne les services d'architecture par rapport aux services juridiques ou comptables.

Tableau 1
Analyse des engagements pris par les pays membres dans l'industrie des services d'architecture

Accès au marché (nombre de pays ayant pris des engagements)	Prestation transfrontière			Consommation à l'étranger			Présence commerciale			Présence de personnes physiques		
	complet	partiel	aucun	complet	partiel	aucun	complet	partiel	aucun	complet	partiel	aucun
Services d'architecture (61)	60 %	18 %	22 %	76 %	12 %	12 %	48 %	48 %	4 %	6 %	86 %	8 %
	52 %	*26 %*	*22 %*	*67 %*	*20 %*	*12 %*	*24 %*	*72 %*	*4 %*	*0 %*	*92 %*	*8 %*

Notes :
1. Un engagement complet est indiqué par « aucun » dans la colonne Accès au marché de la liste du pays.
2. Un engagement est partiel lorsque des restrictions sont énoncées dans la colonne Accès au marché de la liste du pays.
3. Aucun engagement est indiqué par « non lié » dans la colonne Accès au marché de la liste du pays.

Tous les chiffres inscrits *en italiques* représentent un pourcentage qui tient compte des engagements horizontaux applicables à tous les secteurs.
Source : *Services d'architecture et de génie* - Note documentaire du Secrétariat, Conseil sur le commerce des services de l'OMC, S/C/W/44.

Les niveaux d'engagement varient selon le pays et la région. Certains pays comme les États-Unis, le Mexique, la Norvège, le Liechtenstein, l'Islande, l'Autriche, la Finlande, l'Irlande, Israël, l'Équateur, la Nouvelle-Zélande et l'Australie ont pris des engagements importants. Dans les régions comme l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique, les conditions demeurent assez restrictives, seuls quelques pays ayant présenté une liste d'engagements, qui ne sont d'ailleurs pas très substantiels.

Restrictions générales

Même si 62 pays ont présenté une liste d'engagements à l'égard des services d'architecture, ces engagements comportent des restrictions. L'annexe B renferme une carte montrant les restrictions aux engagements de l'AGCS par région. Les restrictions les plus courantes à l'accès au marché touchent la forme juridique de la présence commerciale, la nécessité de démontrer l'existence d'un besoin économique, la reconnaissance des titres de compétence professionnelle et les exigences locales en matière de licences ou d'inscription. Les exigences relatives à la résidence, à la citoyenneté et à la nationalité sont aussi monnaie courante. Les pays moins développés exigent souvent la formation d'un partenariat avec des entreprises ou des professionnels locaux avant de permettre à des étrangers de travailler sur leur territoire.

En ce qui concerne le traitement national, les restrictions les plus fréquentes concernent l'obtention d'une licence et la compétence des travailleurs. Les exigences relatives à la nationalité et, notamment, à la résidence sont aussi fréquentes, les secondes davantage que les premières.

Les professionnels étrangers éprouveront souvent des difficultés en raison de la non-reconnaissance ou d'une reconnaissance limitée de la scolarité, de la qualification, de l'accréditation ou de la licence obtenues dans le pays d'origine, des exigences relatives à la nationalité ou à la résidence et des restrictions à la constitution en société. Pour les entreprises, les restrictions à l'investissement étranger direct et à la propriété étrangère ainsi que l'obligation d'embaucher un nombre/pourcentage minimum de personnes inscrites localement ont été mentionnées parmi les obstacles éventuels au commerce.

Les restrictions au Canada

La liste du Canada renferme plusieurs des restrictions énumérées ci-dessus. La majorité de ces restrictions découle d'exigences que l'on retrouve dans la législation provinciale. Dans l'industrie des services d'architecture, le traitement national pour ce qui est de la prestation transfrontière et de la présence des personnes physiques est limité en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve par l'exigence faite aux architectes de résider en permanence dans la province aux fins d'obtenir leur accréditation. À l'Île-du-Prince-Édouard, les entreprises non résidantes sont tenues de maintenir un pourcentage plus élevé de professionnels au sein d'un partenariat afin de bénéficier du traitement national. Pour ce qui est de l'accès au marché, la présence commerciale doit prendre la forme d'une entreprise à propriétaire unique ou d'un partenariat. La liste du Canada énumère les obstacles actuels dans l'industrie des services d'architecture qui sont liés à l'émission de licences permanentes. Le Canada n'a pas pris d'engagement à l'égard des régimes de licences temporaires.

Même si les autorités provinciales n'ont pas été obligées d'apporter des changements à la façon dont elles réglementent les services d'architecture, les disciplines du GATT exigent que les mesures de réglementation intérieures soient transparentes et objectives et qu'elles imposent le fardeau le moins lourd possible.

Le Groupe de travail sur les services professionnels (GTSP)

À la conclusion de l'Uruguay Round, on était d'avis qu'en raison des particularités des services professionnels, les engagements concernant l'accès au marché et le traitement national ne suffiraient pas à amener une libéralisation de fait. Les services professionnels, par exemple ceux offerts par les architectes, sont particulièrement influencés par la réglementation en vigueur sur le marché intérieur. La réglementation intérieure, notamment les conditions de résidence et de nationalité, les normes de qualification et les

modalités touchant la propriété étrangère constituent effectivement des obstacles au libre commerce des services. En conséquence, le GTSP a été créé pour contribuer à l'élaboration de règles supplémentaires qui régiront la libéralisation de la réglementation des services professionnels. Le Groupe a reçu instruction de débuter par l'industrie des services comptables.

Ayant terminé la rédaction des *Lignes directrices non exécutoires sur les accords ou les modalités de reconnaissance réciproque dans le secteur des services comptables* et les *Disciplines en matière de réglementation intérieure dans le secteur des services comptables*, le GTSP tournera son attention vers d'autres services professionnels. Le Groupe explore actuellement la possibilité de poursuivre ses travaux dans une perspective horizontale plutôt que de procéder secteur par secteur. Au cours de la prochaine ronde de négociations, toutefois, certaines pressions s'exerceront en vue de supprimer les mesures de réglementation qui gênent le commerce.

VII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000

L'objectif du Canada en vue de la prochaine ronde de négociations de l'AGCS est d'améliorer l'accès au marché des pays membres pour les fournisseurs de services canadiens tout en protégeant les secteurs fragiles sur son propre marché. Au terme d'une analyse préliminaire, les éléments suivants ont été retenus comme objectifs possibles des négociations visant l'industrie des services d'architecture (cette liste n'est que partielle et pourrait être remaniée) :

- S'assurer d'un meilleur accès au marché par l'entremise d'une *présence commerciale* en négociant des restrictions moins sévères quant à l'investissement et à la nationalité, ainsi qu'une simplification des règles relatives à la forme des entités que peuvent constituer à l'étranger les entreprises canadiennes.

- Obtenir des meilleures conditions d'accès pour les professionnels et les personnes physiques.

- Renforcer les exigences en matière de transparence et s'assurer de la cohérence de la réglementation intérieure en vue de faciliter l'entrée des étrangers.

- Parvenir à une plus grande libéralisation dans diverses autres industries de services professionnels puisque les entreprises d'architecture performantes devront avoir une bonne maîtrise des compétences organisationnelles et de la technologie de pointe. Les pays qui possèdent de solides compétences dans les domaines des services-conseils, de la conception, de la technologie et du

savoir-faire organisationnel jouiront d'un avantage comparatif dans l'industrie des services d'architecture.

- Accroître le nombre de pays qui offrent des engagements complets dans l'industrie des services d'architecture.

VIII. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION

Les personnes que l'exportation de services d'architecture canadiens intéresse peuvent aider le gouvernement à préciser ses objectifs généraux en fournissant des renseignements sur leurs activités et leurs expériences internationales particulières. Les questions qui suivent visent à servir de lignes directrices pour la formulation de vos commentaires.

- Quels genres de services exportez-vous actuellement?

- Où exportez-vous ces services?

- À l'heure actuelle, quelle est l'importance de vos exportations et de vos activités internationales?
  - Très importantes.
  - Modérément importantes.
  - Pas du tout importantes.

- Dans l'ordre, quels sont les moyens les plus importants par lesquels vous rejoignez vos clients à l'étranger?
  - Établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale).
  - Envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger.
  - Prestation de services par courrier.
  - Prestation de services par téléphone.
  - Prestation de services par télécopieur.
  - Transmission de vos services par voie électronique sur Internet.
  - Visite du client étranger à votre établissement au Canada.

- Quels sont les pays que vous prévoyez voir devenir des destinations importantes pour vos services?

- Quels genres de services prévoyez-vous exporter dans l'avenir?

- Quelle importance aura le commerce international dans l'avenir?
  - Beaucoup d'importance.
  - Une importance modérée.
  - Aucune importance.

- Prévoyez-vous que la méthode de prestation de vos services sur le marché international changera?

- Pour l'avenir, quelles seront, selon vous, les méthodes les plus importantes par lesquelles vous rejoindrez vos clients étrangers :
  - Établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale).
  - Envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger.
  - Prestation de services par courrier, par téléphone ou par télécopieur.
  - Transmission de vos services par voie électronique sur Internet.
  - Visite du client étranger à votre établissement au Canada.

- Si votre entreprise a réduit ou cessé ses activités internationales, est-ce à cause
  - d'obstacles à l'accès aux marchés étrangers,
  - d'un manque d'occasions de participer à des marché publics,
  - d'un manque de compétitivité commerciale,
  - d'un autre obstacle?

- Sur chacun de vos marchés étrangers (actuels ou futurs), dans quelle mesure la réglementation locale influe-t-elle sur la capacité de votre entreprise de fournir des services?
  - Beaucoup.
  - Modérément.
  - Pas du tout?

- Quelles mesures particulières ont gêné les activités de votre entreprise ou influé sur la capacité de vos clients de faire affaire avec votre entreprise? (Dans la mesure du possible, veuillez préciser la loi ou la politique qui a entravé vos activités commerciales.)

- Pour chacune des mesures ayant gêné vos activités commerciales, quelle importance aurait pour votre entreprise le retrait de cette mesure?
  - Beaucoup d'importance.
  - Une importance modérée.

- Aucune importance.

- Y a-t-il des mesures gouvernementales, au Canada ou dans d'autres pays, qui empêchent les entreprises canadiennes d'architecture de participer à des équipes multidisciplinaires de professionnels?

- Pensez-vous que la formation de partenariat avec des entreprises étrangères constitue un moyen efficace d'assurer la prestation des services? Pouvez-vous établir ou former facilement de telles associations?

- Selon vous, quelles sont les priorités en ce qui a trait à la libéralisation du commerce des services d'architecture? (Veuillez classer les éléments suivants par ordre décroissant d'importance.)
  - Mesures privilégiant l'achat local
  - Limites ou restrictions relatives à l'investissement
  - Restrictions relatives à la forme d'établissement commercial (partenariat, coentreprise, etc.)
  - Restrictions relatives à l'immigration ou à l'entrée temporaire
  - Limite au nombre de fournisseurs de services sur le marché (contingent, droits exclusifs, etc.)
  - Non-reconnaissance des titres de compétence professionnelle
  - Manque de transparence des régimes locaux de licences et de pratique professionnelle
  - Restrictions relatives à l'accès aux projets de marchés publics
  - Subventions et stimulants fiscaux
  - Exigences en matière de licences
  - Exigences en matière de qualification
  - Restrictions relatives à la dénomination de l'entreprise
  - Exigences linguistiques
  - Exigences relatives à la résidence/citoyenneté
  - Restrictions relatives à l'établissement des honoraires
  - Pratiques déloyales en matière de soumissions
  - Contrôles des changes
  - Autres _____

- La négociation d'une entente multilatérale sur le commerce des services pourrait bien comporter un échange de concessions, dans le cadre duquel chaque pays accepterait de libéraliser son propre marché. Y a-t-il des mesures touchant votre secteur sur le marché canadien que vous jugez essentielles au maintien de votre rentabilité et qui ne devraient pas être libéralisées?

- Y a-t-il des domaines où une libéralisation de l'accès au marché au Canada pour les étrangers aurait un impact significatif sur les entreprises canadiennes? Quels seraient la nature et l'ampleur de cet impact?

- Êtes-vous d'avis qu'il est toujours nécessaire d'imposer des exigences en matière de résidence et de partenariat au Canada dans l'industrie des services d'architecture?

- Êtes-vous d'avis que les obstacles au commerce des services d'architecture nécessitent une attention particulière dans le cadre des négociations de l'AGCS? Pourquoi? Le Canada devrait-il consacrer des ressources importantes à cette question?

Si vous désirez faire connaître votre opinion au gouvernement, veuillez transmettre vos commentaires à l'adresse suivante :

AGCS 2000
Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

À l'attention de : Carla VanBeselaere
Téléphone : (613) 957-8108
Fax : (613) 952-0540
Courriel : vanbeselaere.carla@ic.gc.ca

IX. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES

La plupart des renseignements que renferme le présent document sont tirés de trois sources :

L'architecture — Vue d'ensemble et perspectives : Document de la série des cadres de compétitivité sectorielle, produit par la Direction générale du secteur des services et grands projets d'Industrie Canada.

Le Canada dans le cadre de la mondialisation : Aperçu statistique de l'économie du secteur des services au Canada, produit par la Direction générale du secteur des services et grands projets d'Industrie Canada.

Services d'ingénierie et d'architecture : Note documentaire produite par le Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce.

X. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS

Au sujet de l'industrie de l'architecture ou des industries de services en général

Vous trouverez des renseignements supplémentaires sur l'industrie de l'architecture ou les industries de services en général en consultant le site web *Strategis*, à la rubrique *Information d'affaires par secteur, industries de services et grands projets*, à l'adresse suivante :

http://strategis.ic.gc.ca

Vous pouvez aussi communiquer avec la

Allan Doherty
Direction générale du secteur des services et grands projets
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-0216
Fax : (613) 952-9054
Courriel : doherty.allan@ic.gc.ca

Au sujet de l'AGCS

Le texte juridique de l'AGCS fait partie de *l'Acte final reprenant les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round*, que l'on peut se procurer dans toutes les librairies gouvernementales. Il est aussi accessible au public sur le site web de l'OMC, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/legal/finalact.htm

Le site de l'OMC renferme aussi des documents d'information supplémentaires sur la structure de l'AGCS et sur les dernières négociations sectorielles, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/services/services.htm.

L'Union européenne présente aussi un examen pratique des engagements pris dans le cadre de l'AGCS de l'OMC, que l'on peut consulter sur son site web, à l'adresse suivante :

http://gats-info.eu.int/

Vous pouvez aussi communiquer avec la

Direction de la politique commerciale sur les services
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson
125, Promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone : (613) 944-0487
Fax : (613) 944-0058

Pour plus d'information sur le programme AGCS 2000

Visitez le site web d'Industrie Canada consacré aux industries de services, à l'adresse suivante :

http://services2000.ic.gc.ca

Autre lien utile pour obtenir des renseignements sur Internet

La United States International Trade Commission (USITC) est un organisme fédéral indépendant, ayant un statut quasi judiciaire, qui fournit des services objectifs de spécialistes en commerce aux instances législatives et exécutives du gouvernement américain, qui évalue l'incidence des importations sur les entreprises américaines et qui entreprend des actions contre certaines pratiques commerciales déloyales

comme les contrefaçons de brevets, de marques de commerce ou de droits d'auteur. Les analystes et les économistes de la Commission font des recherches et publient des rapports sur les industries américaines et les tendances mondiales qui les touchent.

Son site web se trouve à l'adresse suivante : http://www.usitc.gov/

ANNEXE A

DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE L'AGCS

Balance des paiements — Écart entre les revenus et les dépenses d'un pays sur les marchés étrangers, découlant des exportations et des importations de biens et de services et des opérations gouvernementales.

Définition des services d'architecture — La plupart des pays utilisent la Classification sectorielle des services, de l'Organisation mondiale du commerce, pour définir ce que sont les services d'architecture au moment de prendre des engagements dans ce secteur d'activité. Ce secteur correspond à la définition que l'on retrouve dans la Classification centrale des produits (à quatre chiffres) des Nations Unies (CCP-ONU). Cette définition englobe :

- tous les genres de services d'architecture sauf ceux qui entrent dans la catégorie des services d'aménagement urbain et d'architecture paysagère, qui sont : i) les services d'architecture conseil préalables aux études (86711), ii) les services de conception architecturale (86712), iii) les services d'administration de contrat (86713), iv) les services jumelés de conception architecturale et d'administration de contrat (86714) et v) les autres services d'architecture (86719).

Droits exclusifs — Lorsque la capacité de fournir certains services est limitée à une ou des entreprises particulières.

Engagement — Mesure qui touche habituellement l'accès au marché et le traitement national et qui a une incidence sur le commerce international des services. Les engagements sont énumérés dans des listes nationales et précisent les industries de services et les modes d'approvisionnement visés.

Engagement horizontal — Engagement qui s'applique au commerce international dans de multiples industries de services. En général, les engagements horizontaux établissent des limites à l'accès au marché ou au traitement national.

Engagement limité — Engagement qui ne peut être assorti de restrictions plus rigoureuses par la suite; seule une plus grande libéralisation est permise (sauf s'il y a versement d'une pénalité convenue).

Entente sur les marchés publics — Une entente multilatérale dont les membres de l'OMC ne sont pas tous signataires. Elle a pour but d'ouvrir le plus possible ce marché à la concurrence internationale. L'entente vise à rendre les lois, les règlements, les procédures et les pratiques relatives aux marchés publics plus transparents et à s'assurer que les gouvernements ne protègent pas les produits ou les fournisseurs intérieurs et n'exercent pas de discrimination contre les produits et fournisseurs étrangers.

Forme organisationnelle — Structure d'une entreprise, c'est-à-dire société, partenariat, etc.

Impossibilité technique — Chose que la technologie ne permet pas de réaliser.

Mesure — Loi, règlement, règle, procédure, décision ou action administrative qui a une incidence sur le commerce des services. Les mesures peuvent viser : 1) l'achat, le paiement ou l'utilisation d'un service; 2) l'accès, par les fournisseurs de services, à des services qui doivent être accessibles au public et l'utilisation de ces services; 3) la capacité d'un fournisseur de services d'établir une présence, y compris une présence commerciale, dans un pays hôte.

Mesures de sauvegarde — Mesures visant à suspendre des engagements dans certaines situations d'urgence.

Modes de prestation :

- *Commerce de services transfrontière (mode 1)* — Commerce entre le territoire d'un pays membre et le territoire d'un autre pays membre, sans déplacement du fournisseur de services, par exemple l'envoi de plans d'architecte par câble ou par satellite.
- *Consommation à l'étranger (mode 2)* — Services consommés ou achetés par les ressortissants d'un pays membre dans le territoire d'un autre pays membre où ces services sont fournis, par exemple les services touristiques, que le consommateur ne peut consommer qu'en se rendant dans l'autre pays.
- *Présence commerciale (mode 3)* — Tout type d'entreprise ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, par exemple un investissement direct dans le pays hôte.
- *Mouvement temporaire d'une personne physique (mode 4)* — Présence temporaire de personnes physiques sur un marché aux fins de fournir des services, par exemple les professionnels ou les employés de fournisseurs de services.

Non lié — Décrit une situation où un membre de l'OMC désire conserver la possibilité d'adopter ou de maintenir des mesures contraires aux obligations relatives à l'accès au marché et au traitement national.

Pays membres — Les États signataires de l'Organisation mondiale du commerce et, par conséquent, de l'AGCS.

Personne juridique — Toute entité légale dûment constituée ou autrement organisée dans le cadre d'une loi applicable, à but lucratif ou non, de propriété privée ou gouvernementale; comprend les sociétés, les fiducies, les partenariats, les coentreprises, les entreprises à propriétaire unique et les associations (à l'exclusion des succursales et des agences).

Personne physique — Personne qui est un ressortissant d'un pays selon la loi de ce pays ou, dans le cas d'un pays qui n'a pas de ressortissants (par exemple les territoires), une personne qui possède un droit de résidence permanente selon la loi de ce pays.

Traitement de la nation la plus favorisée — Un service ou un fournisseur de services d'un pays membre de l'OMC doit être traité de façon aussi favorable qu'un service ou un fournisseur de services de tout autre pays.

Traitement national — Les services et les fournisseurs de services étrangers doivent être traités de façon non moins favorable que leurs homologues nationaux.

ANNEXE B

RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT L'ARCHITECTURE

La présente annexe résume les engagements et les restrictions (visant l'industrie des services d'architecture) auxquels se sont soumis les membres de l'OMC. La première section traite des restrictions horizontales qui s'appliquent à tous les secteurs (y compris l'architecture), tandis que la deuxième section referme des détails sur les engagements visant spécifiquement l'industrie des services d'architecture. Pris globalement, ces engagements constituent le point de départ des négociations de l'AGCS 2000. Par souci de brièveté, nous avons regroupé les engagements sectoriels par région, en nous limitant aux principaux partenaires commerciaux du Canada. On peut obtenir des renseignements complets sur tous les engagements des membres de l'OMC sur demande ou en consultant le site web du gouvernement du Canada, à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca. L'annexe A renferme un glossaire des termes utilisés dans la présente section.

RESTRICTIONS HORIZONTALES

Ces restrictions résument en gros les mesures générales visant la présence commerciale et l'investissement, les restrictions relatives aux transactions immobilières, les subventions gouvernementales et la fiscalité et le mouvement temporaire des personnes physiques. Outre ces restrictions, les pays en développement ont aussi adopté des mesures préférentielles pour les entreprises qui offrent les meilleures modalités de transfert de technologie. Les engagements horizontaux ont préséance sur tout engagement sectoriel. Afin de saisir toute la portée de la libéralisation du commerce, les engagements horizontaux doivent être examinés simultanément aux engagements sectoriels.

1. Présence commerciale et restrictions à l'investissement

L'acquisition et le contrôle d'une société nationale par des intérêts étrangers peuvent être assujettis à des plafonds d'investissement, à des restrictions quant aux éléments d'actif pouvant être détenus et à des exigences quant à la constitution en société et à la présence locale; ils peuvent aussi nécessiter l'approbation du gouvernement. Ainsi, le Canada exige l'approbation de toutes les acquisitions directes d'entreprises canadiennes dont l'actif dépasse un montant établi et publié en janvier de chaque année dans la *Gazette du Canada*; en 1998, le seuil était fixé à 179 millions de dollars pour les pays membres de l'OMC.

2. Restrictions relatives aux transactions immobilières

De nombreux pays restreignent l'achat de biens immobiliers et de terrains. L'imposition de restrictions liées à la nationalité et d'exigences de dépôt est relativement courante. Souvent, ces règles sont établies par des instances infra-fédérales et peuvent être extrêmement complexes. Plutôt que d'assujettir la réglementation nationale en matière immobilière à des restrictions, les règles de l'AGCS exigent la transparence et l'accès à l'information au sujet de ces règlements.

3. Subventions gouvernementales et fiscalité

Afin de clarifier les questions de fiscalité intérieure et d'accès aux subventions, les pays membres ont ajouté des commentaires spécifiques à leur liste. Les étrangers peuvent ne pas être admissibles à certaines subventions ou, dans des circonstances particulières, être assujettis à un taux d'imposition différent. Ainsi, les États-Unis se réservent le droit d'appliquer des impôts plus élevés à un ressortissant, un résidant ou une société d'un pays étranger qui exige des impôts discriminatoires ou extraterritoriaux d'un ressortissant, d'un résidant ou d'une société des États-Unis. Tous les pays conservent leur souveraineté sur les questions intérieures touchant la fiscalité et les subventions.

4. Mouvement de personnes physiques

En général, l'AGCS n'interdit pas aux membres d'appliquer des mesures pour réglementer l'entrée des personnes physiques, y compris leur séjour temporaire, sur leur territoire. Le mouvement des personnes physiques n'est pas lié par la plupart des listes d'engagements. Toutefois, les membres se sont pour la plupart engagés à permettre l'entrée temporaire lorsqu'il s'agit du transfert de personnes travaillant pour une société (gestionnaires, membres de la direction et experts), du personnel participant à l'établissement d'une entreprise et des vendeurs de services. La question de l'entrée permanente n'est pas abordée dans l'AGCS et demeure encore sous l'autorité des responsables locaux de l'immigration.

ENGAGEMENTS CONCERNANT L'INDUSTRIE DES SERVICES D'ARCHITECTURE

Cette section décrit les engagements et les restrictions sectoriels à l'égard de l'accès au marché et du traitement national figurant dans les listes des divers pays. Au total, 62 pays ont présenté des listes d'engagements pour l'industrie des services d'architecture, mais le niveau d'engagement varie sensiblement d'une région et d'un pays à l'autre. Pour faciliter la présentation, l'examen des engagements sectoriels est regroupé par région et se limite aux principaux partenaires commerciaux du Canada.

Amérique du Nord

(Les conditions d'accès offertes tant par les États-Unis que par le Mexique dans le cadre de l'AGCS ne sont pas aussi libérales que celles prévues dans l'Accord de libre-échange nord-américain.)

États-Unis

- Pour ce qui est de l'accès au marché, la présence des personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement, sauf indication expresse dans la section horizontale.
- La seule autre restriction figurant dans la liste des États-Unis en ce qui a trait aux services d'architecture est que les deux tiers des dirigeants, des associés et des administrateurs d'une entreprise d'architecture active au Michigan doivent être des architectes, des ingénieurs professionnels et/ou des arpenteurs détenant une licence de cet État.

Mexique

- Pour ce qui est de l'accès au marché et du traitement national, la présence des personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement sauf indication expresse dans la section horizontale.
- L'investissement étranger jusqu'à concurrence de 100 p. 100 du capital social des entreprises est permis.

Amérique du Sud

(Les conditions d'accès offertes par le Chili dans le cadre de l'AGCS ne sont pas aussi libérales que celles prévues dans l'Accord de libre-échange Canada-Chili.)

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'architecture : *Argentine, Brésil, Chili, Équateur, Guyana, Pérou et Venezuela.*
- L'Équateur et le Guyana imposent relativement peu de restrictions à l'accès au marché pour les services d'architecture; seule la présence des personnes physiques ne donne lieu à aucun engagement, sauf indication expresse dans la section horizontale.
- L'Argentine exige que les professionnels offrant des services aient fait reconnaître leur diplôme professionnel, qu'ils s'inscrivent auprès du collège pertinent et qu'ils établissent une présence locale en Argentine (un domicile légal n'est pas exigé).
- Le Venezuela n'a pris aucun engagement en ce qui a trait à la fourniture transfrontière, à la présence commerciale et à la présence de personnes physiques (sauf indication expresse dans la section horizontale).

- Le Chili, le Brésil et le Pérou n'ont pris aucun engagement en ce qui a trait à la prestation transfrontière, à la consommation à l'étranger et à la présence de personnes physiques (sauf indication expresse dans la section horizontale).
- Les fournisseurs de services étrangers doivent se joindre à des fournisseurs de services brésiliens dans le cadre d'une entité juridique particulière (le consortió) dont le partenaire brésilien doit détenir le contrôle majoritaire. Le contrat établissant le consortió doit définir clairement son objectif.

Amérique centrale et Caraïbes

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'architecture : *Antigua et Barbuda, El Salvador, Jamaïque, Panama et République dominicaine.*
- Antigua et Barbuda, la République dominicaine, la Jamaïque et le El Salvador n'ont pris aucun engagement en ce qui a trait à la présence des personnes physiques, mais celle-ci est assujettie aux engagements pris dans la section horizontale.
- La République dominicaine n'a pris aucun engagement en ce qui a trait à la consommation à l'étranger et à la présence commerciale (pour le traitement national seulement). En outre, pour l'accès au marché des personnes physiques, un permis et la conformité à la réglementation du Collège des ingénieurs, des architectes et des arpenteurs de la République dominicaine (CODIA) sont requis.
- À Antigua et Barbuda, la loi sur les architectes limite la présence commerciale.
- La Jamaïque préfère les coentreprises et exige, pour la présence commerciale, que l'on passe les examens du conseil, outre les exigences en matière d'inscription et d'obtention d'une licence.
- À Panama, les personnes responsables des travaux d'architecture et d'ingénierie doivent être des professionnels détenant une licence de Panama. Pour ce qui est de l'accès au marché, on peut embaucher des professionnels étrangers en ingénierie ou en architecture pourvu que le Conseil technique de l'ingénierie et de l'architecture puisse démontrer qu'aucun professionnel panaméen n'est en mesure d'offrir ces services. Si un professionnel étranger est embauché pour une période de plus de douze mois, l'organisme recruteur doit employer un professionnel panaméen afin qu'il puisse recevoir la formation nécessaire pour lui permettre de remplacer l'étranger au terme de son contrat. Les autorisations d'embauche de spécialistes étrangers pour des périodes de moins de douze mois peuvent ne pas être accordées.

Union européenne

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'architecture : *Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Pays-Bas, Irlande, Italie, Luxembourg, Portugal, Espagne, Suède et Royaume-Uni.*
- La Belgique, la Grèce, l'Italie et le Portugal n'ont pris aucun engagement en ce qui a trait à la prestation transfrontière de services d'architecture.
- L'Espagne, l'Italie et le Portugal restreignent l'accès au marché pour ce qui est de la présence commerciale aux seules personnes physiques. En Italie et au Portugal, les associations professionnelles ont accès au marché mais la constitution en société de personnes physiques n'est pas permise.
- Pour ce qui est de l'accès au marché, la présence commerciale en France n'est permise que dans le cadre des modalités d'une SEL (anonyme, à responsabilité limitée ou en commandite par actions) ou d'une SCP.
- Le Danemark, l'Espagne, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède n'ont pris aucun engagement en ce qui a trait à l'accès au marché des personnes physiques (sauf indication expresse dans la section horizontale), sous réserve des autres restrictions spécifiques. Au Danemark, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Suède, un diplôme universitaire, des titres de compétence professionnelle et une expérience professionnelle d'au moins trois ans dans le secteur sont requis. En Espagne, la qualification universitaire et professionnelle doit être reconnue par les autorités nationales et une licence délivrée par l'association professionnelle.
- L'Espagne n'a pris aucun engagement en ce qui a trait à l'accès au marché des personnes physiques dans les sous-secteurs suivants de l'industrie des services d'architecture : les services d'administration de contrat, les services jumelés de conception architecturale et d'administration de contrat et les autres services d'architecture.
- L'Allemagne applique des règles nationales en matière d'honoraires et de frais pour tous les services d'architecture exécutés à partir de l'étranger.

Autres pays européens (y compris l'Europe de l'Est)

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'architecture : *Bulgarie, République tchèque, Hongrie, Islande, Liechtenstein, Norvège, Roumanie, République slovaque, Slovénie et Suisse.*
- Tous les membres demeurent non liés pour ce qui est de la présence des personnes physiques, sauf indication expresse dans la section horizontale.
- L'Islande n'applique aucune restriction au traitement national des personnes physiques.

- La Slovénie n'a pris aucun engagement en ce qui a trait à l'accès au marché pour la prestation transfrontière de services.
- Dans le canton suisse de Lucerne, trois années de pratique professionnelle antérieures en Suisse sont requises pour le traitement national des services assurés à partir de l'étranger, par le biais d'une présence commerciale ou la présence de personnes physiques.
- Pour ce qui est de la présence commerciale, l'autorisation de la Chambre des architectes de Slovaquie ou de Tchéquie est requise. L'autorisation d'une institution étrangère analogue peut être reconnue. Les services d'architecture ne peuvent être fournis que par des architectes agréés. Des conditions de citoyenneté et de résidence sont également imposées; cependant, des exceptions peuvent être accordées.
- Une exigence de résidence permanente s'applique en Hongrie pour l'accès au marché des personnes physiques.
- En Bulgarie, l'accès est restreint aux personnes physiques sous réserve de la reconnaissance de leurs titres de compétence technique et de leur accréditation par une chambre professionnelle de la République de Bulgarie. L'accréditation est assujettie aux critères suivants : compétence technique reconnue en Bulgarie; expérience dans le domaine de la construction; projets exécutés au cours des deux dernières années; personnel et capacité technique. En outre, pour les projets d'importance nationale ou régionale, les étrangers ne peuvent offrir leurs services que dans le cadre d'un partenariat ou d'un contrat de sous-traitance avec des fournisseurs de services locaux.

Moyen-Orient

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'architecture : *Israël, Koweït, Turquie, Qatar et Émirats arabes unis*.
- La plupart de ces pays membres demeurent non liés en ce qui a trait à la présence de personnes physiques, sauf indication expresse dans leurs engagements horizontaux.
- Le Koweït demeure également non lié en ce qui a trait à la prestation transfrontière et à la consommation à l'étranger.
- Au Quatar, l'accès au marché n'est permis que pour les projets de plus de 100 millions de dollars ou un montant équivalent en devises étrangères.
- La Turquie n'impose aucune restriction à la fourniture de services d'architecture, sauf que les étrangers sont tenus de devenir membres temporaires de l'Union des chambres concernée pour avoir accès au marché.

Asie-Pacifique

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'architecture : *Indonésie, Japon, Corée, Malaysia, Singapour et Thaïlande.*
- Tous ces pays demeurent non liés en ce qui a trait à la présence des personnes physiques. Le Japon, la Corée, le Malaysia et Singapour ont pris des mesures horizontales restrictives à l'égard de la présence des personnes physiques.
- Au Japon, la prestation transfrontière et la consommation à l'étranger sont limitées par les exigences applicables à la présence commerciale pour les services fournis par un « kenchikuchi » qualifié ou par un fournisseur utilisant un « kenchikuchi ». Cela englobe les sous-secteurs suivants de l'architecture : services de conception architecturale, services d'administration de contrat, services jumelés de conception architecturale et d'administration de contrat (limités aux services nécessaires à l'érection de bâtiments, sauf les services postérieurs à la construction).
- La présence commerciale est requise en Corée pour l'accès au marché par le biais de la prestation transfrontière de services.
- Au Malaysia, les services d'architecture ne peuvent être fournis que par des personnes physiques. Pour ce qui est du traitement national de la prestation transfrontière et de la consommation à l'étranger, les services d'architecture doivent également être validés par un architecte inscrit au Malaysia. La présence de personnes physiques est limitée par les engagements horizontaux et n'est permise que pour un architecte agissant à titre de consultant dans le cadre d'un projet financé intégralement par un gouvernement étranger ou réalisé dans le cadre d'un accord bilatéral entre gouvernements (sous réserve d'une inscription temporaire pour une période d'un an).
- En Thaïlande, le traitement national aux fins de la présence commerciale des étrangers n'est accordé que si la participation étrangère au capital-actions ne dépasse pas 49 p. 100.
- À Singapour, l'accès au marché aux fins de la présence commerciale est limité par diverses exigences selon le type de présence commerciale. Tout travail d'architecture doit être placé sous le contrôle et la gestion d'un architecte inscrit ou d'un professionnel apparenté. Les administrateurs des sociétés ne peuvent être que des architectes inscrits ou des professionnels apparentés. Pour les sociétés à responsabilité limitée, les deux tiers de chaque catégorie d'actions de la société doivent être détenus effectivement et inscrits au nom d'architectes inscrits ou de professionnels apparentés, sauf dérogation du ministre du Développement national. Pour les sociétés à responsabilité non limitée, tous les membres inscrits de la société doivent être des architectes inscrits, des professionnels apparentés ou leurs mandataires.
- En Indonésie, la présence commerciale n'est permise que dans le cadre d'opérations conjointes ou de coentreprises. Pour ce qui est du traitement national des coentreprises et des opérations conjointes, des exigences relatives à l'inscription et à l'obtention d'une licence s'appliquent et le ou

les partenaires locaux doivent être membres de l'Association des consultants indonésiens et posséder les titres de compétence appropriés.

Chine (gouvernement observateur ayant présenté une demande en vue de devenir membre de l'OMC, mais qui ne l'est pas encore. La Chine n'est liée légalement par aucun engagement).

- La Chine demeure libre de tout engagement en ce qui concerne la fourniture transfrontière de services d'architecture.
- L'accès au marché est conditionnel à une participation au capital ou à la formation de coentreprises contractuelles.
- Le traitement national aux fins de la présence commerciale est assujetti à la condition que les architectes soient inscrits dans leur propre pays.
- La Chine demeure libre de tout engagement en ce qui a trait à la présence de personnes physiques, sauf indication expresse dans ses engagements horizontaux.

Afrique

- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'architecture : *Botswana, Gambie, Lesotho, Sénégal, Sierra Leone et Afrique du Sud.*
- Tous ces pays demeurent non liés en ce qui a trait à la présence des personnes physiques. À l'exception du Sénégal, les engagements visant la présence des personnes physiques qui figurent dans la section horizontale s'appliquent obligatoirement aux services professionnels.
- Au Sierra Leone, la présence commerciale aux fins de l'accès au marché doit prendre la forme d'un partenariat et les entreprises étrangères doivent être concurrentielles et être des institutions enregistrées dans leur propre pays.
- En Afrique du Sud et au Lesotho, l'accès au marché aux fins de la prestation transfrontière et de la consommation à l'étranger de services d'architecture pour des plans de bâtiments de plus de 500 mètres carrés est réservé aux architectes inscrits localement.
- Le Botswana limite l'accès au marché aux entreprises étrangères qui sont des institutions enregistrées autorisées à pratiquer dans leur pays d'origine. Aux fins du traitement national, les titres de compétence des professionnels étrangers employés par la société doivent être reconnus par le conseil législatif approprié et, en son absence, par l'Association des architectes du Botswana.

Australasie

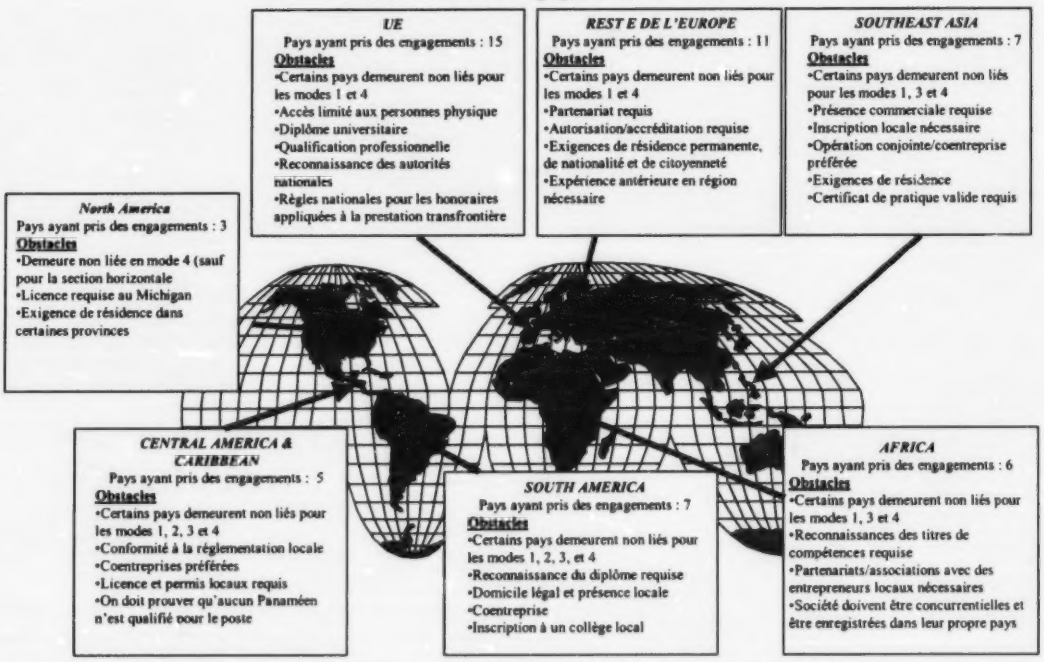
- Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'architecture : *Australie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée et Îles Salomon.*

- La seule restriction figurant dans les listes de ces pays est que la présence des personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement sauf indication expresse dans la section horizontale.

Tableau 2
Pays ayant pris des engagements en vertu de l'AGCS à l'égard des services d'architecture

Pays		
Antigua et Barbuda	Hongrie	Pérou
Argentine	Islande	Quatar
Australie	Indonésie	Roumanie
Botswana	Israël	Sénégal
Brésil	Jamaïque	Sierra Leone
Bulgarie	Japon	Singapour
Canada	R.P. de Corée	République slovaque
Chili	Koweït	Slovénie
Chine	Lesotho	Îles Salomon
Cuba	Liechtenstein	Afrique du Sud
République tchèque	Malaysia	Suisse
République dominicaine	Mexique	Thaïlande
Équateur	Nouvelle-Zélande	Turquie
Le Salvador	Norvège	Émirats arabes unis
Communauté européenne	Panama	États-Unis
Gambie	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Venezuela
Guyana		

Figure 6
LES SERVICES D'ARCHITECTURE
Limitations aux engagements de l'AGCS



Modes: (1) Transfrontière, (2) Consommation à l'étranger, (3) Présence commerciale, (4) Présence de personnes physiques.